



## **Empresa pagolive investe 6 milhões de reais em reposicionamento de marca, novos produtos, plataforma on demand e investe em fintech de meios de pagamentos**

*(Há 5 anos no mercado nacional, a pagolive transaciona mais de 40 milhões de reais por mês e anuncia novo CEO à frente da operação)*

O mundo mudou com a pandemia da Covid-19 e os meios de pagamentos estão se adaptando e se inovando ao “novo normal”. Pagamentos por QR-Code, links de pagamentos à distância e cartões virtuais, deram um salto no mercado. O PIX (sistema de pagamento instantâneo, que entrará em vigor a partir de outubro), irá colaborar para acelerar a redução do uso do papel em espécie para cerca de metade do que representa atualmente, segundo a consultoria especializada em varejo financeiro Boanerges & Cia, que informa também, que neste ano, cerca de 29% dos pagamentos feitos por consumidores no país serão em dinheiro vivo, proporção que deve diminuir para cerca de 14% a 15% em 2030, considerando um cenário conservador, já os pagamentos instantâneos movimentarão um montante de R\$ 831 bilhões no mesmo período.

A pagolive, empresa especializada em pagamentos, que tem como missão inovar e agregar valores à experiência de compra e venda de produtos e serviços, estreitando a relação entre online e offline através de uma plataforma completa de pagamentos, anuncia investimentos na casa de 6 milhões de reais. O montante está sendo direcionado para reposicionamento de marca, novos produtos e na fintech Joinkey, empresa criada em março de 2020 para auxiliar os estabelecimentos comerciais na gestão e conciliação de suas vendas e recebíveis em cartões.

Com sua plataforma on demand ou de livre escolha para cada negócio, a pagolive oferece soluções para pagamentos digitais, integradas com sua maquininha. “Com nosso ecossistema contemplamos de ponta-a-ponta todas as necessidades do empreendedor no cenário offline e online, agregando valor com nossos serviços e nosso módulo de marketing”, anuncia Claudio Dias, CEO e Cofundador da Joinkey e Presidente da pagolive. O executivo presente na operação da empresa há mais de 8 meses, agora assume a presidência e promove uma completa reestruturação do negócio no mercado, desde a imagem, mensagem para o seu público-alvo, até oferta de novos produtos e serviços. “Sentimos que o momento atual requer mais agilidade e soluções integradas, por isso, de olho na transformação digital, estamos injetando capital na empresa e aproximando mais ainda a Joinkey da pagolive para completar a sinergia e oferta de serviços para os nossos clientes”, explica Dias. O executivo completa ainda informando que em 2020 prepara o lançamento de uma plataforma de marketplace voltada para o mercado B2B2C onde ajudaremos nossos clientes na atração de novos negócios, com, vantagens de pagamentos, promoções, entre outros benefícios.

A empresa prevê um crescimento de 100% no próximo ano em um mercado que apresentou crescimento de 47% em agosto, maior alta em 20 anos, de acordo com a 42ª edição do Webshoppers, pesquisa da Ebit|Nielsen publicada na última semana do mês passado. “Reposicionamos a pagolive para ir além do limite de oferecer apenas meios de pagamentos, ou seja, temos como missão também alavancar os negócios e ampliar a presença digital com mais chance de conversão de vendas em nossos clientes diretos”, explica Dias. A pagolive prepara um novo site que entrará no ar em breve com o leque completo de todas as soluções “Estamos preparando com muito cuidado um site que sirva de apoio para os nossos clientes e parceiros, de forma eficiente e não apenas um descritivo de produtos, por isso, exige mais atenção na arquitetura e processo de produção”, completa o executivo.

### **Nova imagem para o Mercado**

O novo momento da pagolive no Mercado nacional apresenta um novo layout e nova identidade visual a partir de um conceito muito simples “Liberdade”, para o negócio e para o cliente. Segundo Cristiane Martins, acionista responsável pelo projeto da nova identidade visual e mensagem da pagolive, o conceito de Liberdade que norteia toda a identidade da empresa seguido da frase com “Sem limites”, traduz o momento atual da pagolive. “O valor máximo que o pagolive oferece para seus clientes diretos e indiretos é a liberdade. Somos uma ponte entre os clientes finais e o serviço, ultrapassando o limite que a impede de alcançar seu desejo. E ao mesmo tempo, oferecemos ao empreendedor a liberdade de trabalhar com um parceiro de negócio e não uma ferramenta semelhante a tantas outras do mercado, afinal somos uma empresa sem limites para realizar”, explica Cristiane.



## O ecossistema pagolive

Os serviços de **pagamentos** da pagolive contemplam soluções integradas offline e online, não se limitando ao processo de pagamento em si, mas também agregando valores para o cliente; como criação e implantação de campanhas de marketing, Campanhas de indicação, conciliação de pagamentos, criação de sua loja virtual, controle de pagamentos recorrentes, gestão integrada, entre outros.

Os investimentos nos serviços agregados de marketing para o cliente envolvem uma estratégia inovadora e combinada, para atração de novos consumidores ao negócio do cliente e conseqüentemente à plataforma. “A pagolive é a maior parceira para o negócio do seu cliente: não somos apenas uma forma de pagamento. Somos uma nova forma de vender”, afirma Claudio Dias.

Já o **ecommerce** por assinatura da pagolive, outro serviço disponível nesta nova fase, disponibilizará aos empreendedores infraestrutura completa para sua loja virtual por meio de um serviço de assinatura. De mix e carrocel de produtos, ações de marketing para promover o negócio até carrinho de compras com diferentes formas de pagamento, ficará tudo a cargo da nova oferta da pagolive. “Se o cliente precisar de uma loja virtual, cuidaremos de tudo, desde o design até a implantação, inclusive integrada com nossas soluções de pagamento e captação de clientes potenciais”, ressalta Dias. Outro viés da empresa nesta nova fase, são serviços que complementam o leque de soluções agregadas, com gerenciamento de cobranças, suporte e consultoria online, processo de negativação, controle de chargeback, gestão de inadimplência, entre outros serviços, minimizando qualquer envolvimento do cliente em papéis que não façam parte de seu core business e que estejam ligados ao processo de pagamento. “Sabe aquela sensação maravilhosa de resolver tudo num lugar só? Isso não tem preço e tem ainda mais valor neste “novo mundo”. E como somos uma plataforma integrada, entregamos soluções em 360° para os clientes que buscam um jeito mais fácil e descomplicado de fazer negócios, explica Claudio Dias.

## Nova rodada de investimentos pagolive na Joinkey

A Joinkey, empresa que nasceu em março de 2020, em plena pandemia, recebeu aporte inicial da pagolive, e nesta segunda fase recebe novo aporte de três milhões de reais. Em sinergia com o reposicionamento da pagolive, os serviços da Joinkey também serão ofertados na carteira de clientes da pagolive para complementar o ecossistema, disponibilizando aos clientes, a consolidação e conciliação de seus pagamentos e também consultoria digital em meios de pagamentos. “A Joinkey segue sua trajetória como uma fintech independente e estrutura própria, por isso, estamos investindo na empresa, que além de complementar os nossos serviços tem se apresentado como uma empresa sólida e de confiança dos clientes”, conclui Claudio Dias.

## Sobre a pagolive

Fundada há 5 anos, a pagolive é uma plataforma especializada em pagamentos recorrentes. A empresa conta ainda com seu ecossistema completo de pagamentos integrados que apoia o empreendedor, em sua entrada no mercado online e offline, na alavancagem e na captação contínua de leads. A pagolive fornece ainda um amplo leque de opções em meios de pagamentos com todo o gerenciamento e gestão financeira.

A pagolive está sediada em São Paulo e conta com aproximadamente 50 colaboradores. Em sua plataforma Omnichannel, a pagolive trabalha de forma integrada para que a experiência do cliente seja de absoluta interação, tanto em sua loja física, quanto em sua loja virtual, e claro, sem limites para encantar o cliente.